

לומדים עם מעוף מכירות

מטרת הקורס

מיקוד תהליך המכירה בעסק, יחד עם שיפור יכולת ההתמודדות עם התנגדויות של לקוחות וניהול משא ומתן, לצד הסרת חסמים אישיים יסייעו לביצוע עסקה יעילה יותר ולהגדלת המכירות בעסק.

קהל היעד

בעלי עסקים המעוניינים להתמקצע בשיטות מכירה וסגירת עסקאות מיועד לנשות הציבור החרדי

פרטי הקורס:

6 מפגשים 30 ש"א

איפה ומתי

ימי שלישי
בסניף יגאל אלון 1
קומה 6 בניין הביג

מחיר הקורס

606 ש"ח

מרצה

גיטי ויספלד

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	18.3.25	תועלת המוצר / השירות שלי	• שיווק מול מכירות - אסטרטגיה מול טקטיקה • הגדרת המוצר - יעדים ומטרות • תועלות המוצר / שירות • מהו מותג? • כשהמוצר ובעל העסק הם אחד • הצגת המוצר בפועל - סימולציה. מהו המוצר?
2.	25.3.25	ניהול שיחה עם לקוח מתעניין	• הכנה לשיחה והשגת תוצאות רצויות • עקרונות ליצירת תקשורת אותנטית • איך ליצור אנרגיה מזמינה • איך לבנות שיחת המכירה טיפול ודוגמאות
3.	1.4.25	מבנה שיחת המכירה- מודל אינטליגנציה רגשית במכירות	• מודל ההשפעה • אינטליגנציה רגשית ככלי מכירה • חמשת שלבי תהליך המכירה • מצבי המכירה- סימולציה
4.	22.4.25	טיפול בהתנגדויות ללא מאבק	• זיהוי מקור ההתנגדויות - שליטה בסיטואציה • כלים לטיפול בהתנגדויות • אינטליגנציה רגשית- ככלי לטיפול בהתנגדות • סימולציות לטיפול בהתנגדויות ללא מאבק

לומדים עם מעוף מכירות



מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	29.4.25	אמנות התשאול- הטקטיקה המובילה במכירות	• בלוני ניסוי • סגנונות שאלות כן • שאלות סגירה • שאלות מעלית • הובלת ראפור • הובלת יוזמה • תשאול כטקטיקה
6.	6.5.25	סימולציות ותרגול בשטח	• תרגול שיחות יזומות • שיחות נכנסות • כתיבת תסריטי שיחה • תרגול פניה לבכירים • מודל מעגלים • מודל עקבי או נודניק